News Release

2026年11月26日

各 位

株式会社リボミック
（コード番号：4591　東証グロース）

# 株主・投資家の皆様からのご質問に対する回答について

先般実施した中間期決算説明会等を受け、株主の皆様から、当社の事業進捗や今後の経営方針等について複数のご質問・ご意見をいただきました。

株主・投資家の皆様に当社の現状と考え方を広くご理解いただくため、まず、当社が決算説明会でお示ししたRBM-007の第III相臨床試験から承認・上市に向けた中期的な事業見通しについてご説明した上で、主なご質問を整理し、以下の6つのテーマについてQ&A形式で回答いたします。

1　上場維持と企業価値向上
2　RBM-007の導出
3　資金繰りと株式希薄化の抑制
4　経営改革と経営資源の見直し
5　創薬支援事業の収益化
6　株価と情報発信

今回の回答では、現在進めている事項については可能な範囲で具体的な進捗をご説明するとともに、当社の考え方をできる限り明確にお伝えしています。なお、現在検討中または進行中の事項についての記載も含まれていますが、公表済みの事実および現在の当社の取り組みや考え方を具体的にご説明するものであり、新たに決定した事実をお知らせするものではありません。

当社は、株主・投資家の皆様からいただいたご意見を真摯に受け止め、事業成果の創出と適切な情報発信の双方を通じて、企業価値の向上に取り組んでまいります。

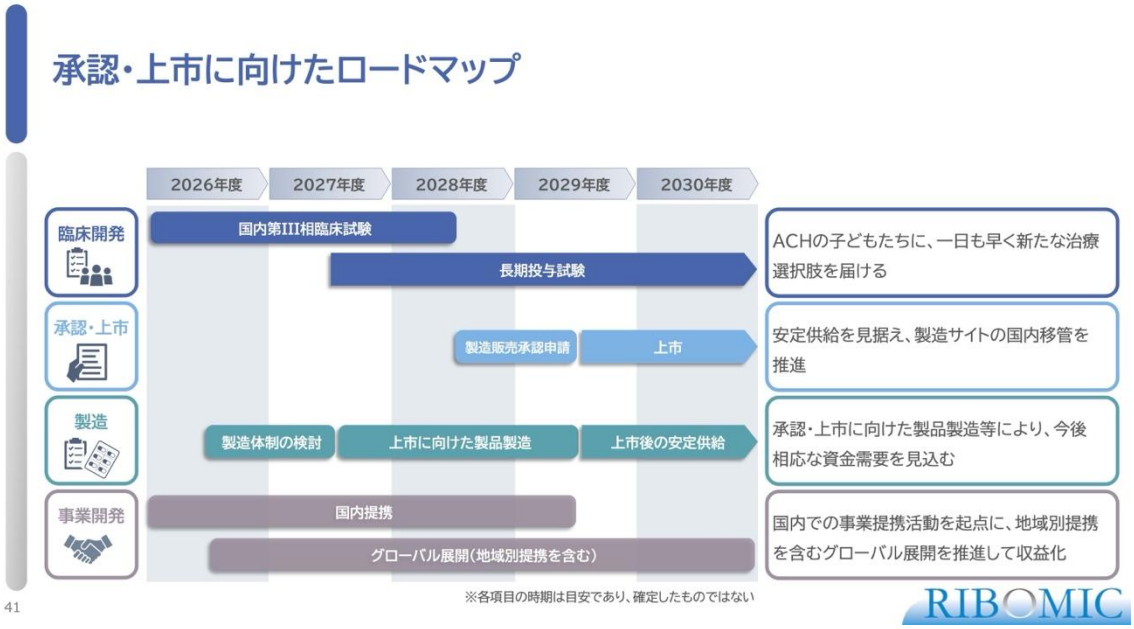
以上

【本件に関するお問い合わせ先：財務経理部 https://www.ribomic.com/contact.php】

**中期的な事業見通しについて**

今回の決算説明会で軟骨無形成症薬 RBM-007 の臨床試験から上市に至る 5 年間の中期見通し(ロードマップ)を提示いたしました。

以下では、個別のご質問への回答に先立ち、このロードマップを踏まえた当社の中期的な事業見通しと、今後取り組むべき課題についてご説明します。




2027 年後半から第Ⅲ相試験(P3)の中間成績が出始め、2028 年半ばには P3 データが揃う予定です。その結果に基づいて、製薬企業への導出交渉が本格化して 2028/2029 年頃の提携実現を目指しています。それを契機にして、2029/2030 年に国内で RBM-007 を上市し、国内の対象患者数・想定薬価・一定の市場シェアに基づく試算で、年間 100 億円程度の事業収益を見込むことが可能となります。そのためには、P3 試験の速やかな完了と、継ぎ目なく医薬品の合成と安定供給を図ることが肝要で、相応の資金も必要ですが、これからの 3 年間が正念場となります。株主の皆様には、ようやく出口が見えてきた当社の事業にさらなるご理解をいただき、ご支援をお願いする次第です。

**1. 上場維持と企業価値向上**

**Q1-1. 現在の株価水準と今後の上場維持基準を踏まえ、上場維持についてどのように認識し、対応する考えですか。**

**A.**

経営陣として、現在の株価水準および時価総額について強い危機感を持っています。株主の皆様から上場維持について強いご懸念が寄せられていることについても、重く受け止めています。

グロース市場では、現行の上場維持基準として、上場から 10 年を経過した会社には時価総額 40 億円以上が求められています。時価総額については、事業年度末日以前 3 か月間の日々の終値の平均値に、事業年度末日の上場株式数を乗じて判定されます。また、2030 年 3 月 1 日以後は基準が見直され、上場から 5 年を経過した会社について時価総額 100 億円以上が求められることになります。

当社としては、こうした上場維持基準の変更も踏まえ、当社株式の上場を維持し、株主の皆様が継続して当社株式を取引できる環境を確保することを重要な経営課題と認識しています。

その基本となるのは、一時的な株価対策ではなく、事業を着実に進展させ、その成果を企業価値の向上につなげることであると考えています。

具体的には、RBM-007 の第 III 相臨床試験を着実に進めること、導出交渉を具体的な契約成果につなげること、DDS 事業において共同研究・ライセンス等の事業成果を創出すること、今後の開発・事業化に必要な資金基盤を確保することを重要な経営課題として取り組んでいきます。

また、これらの事業進捗や成果を株主・投資家の皆様に適切にお伝えし、当社の事業価値を的確にご理解いた

だくことも重要であると考えています。
上場維持に向けては、こうした企業価値向上の取り組みを基本としつつ、今後の上場維持基準や当社の状況を踏まえ、適切な市場区分のあり方についても検討を進めていきます。

**Q1-2. 今後 90 日間を緊急経営改革期間とし、対策チームを設置して具体的な改革目標を公表する考えはありませんか。**

**A.**

ご提案いただいた「90 日間」という期間を設定した緊急経営改革や、新たな対策チームの設置については、現時点で予定していません。
これは、上場維持への対応を先送りするという趣旨ではありません。当社としても、現在の状況に強い危機感を持っており、RBM-007 の第 III 相臨床試験、導出、資金管理、DDS 事業、情報発信等について、それぞれ具体的な対応を進めています。
当社としては、新たな組織や期間を設定すること自体を目的とするのではなく、既存の経営・取締役会体制の中で課題ごとに責任を持って対応し、具体的な事業成果と企業価値向上につなげることを優先します。

**Q1-3. 今後の上場維持基準を踏まえ、スタンダード市場への市場区分変更についてどのように考えていますか。**

**A.**

当社では、今後のグロース市場の上場維持基準の変更や当社の事業・資本の状況等を踏まえ、スタンダード市場への市場区分変更についても、上場を継続するための具体的な選択肢の一つとして、東京証券取引所の担当部署との相談も含めて検討を進めています。
市場区分の変更には、スタンダード市場の上場基準への適合および所定の手続き・審査が必要となるため、必要な要件を確認しながら準備を進めています。
市場区分が変わる場合であっても、RBM-007 をはじめとする当社事業の価値を高め、継続的な企業価値・株主価値の向上を目指すという経営の基本方針が変わるものではありません。
今後、会社として具体的な方針をお示しできる段階になりましたら、株主・投資家の皆様に適切にお知らせします。

**2. RBM-007 の導出**

**Q2-1. RBM-007 の導出交渉は現在どの段階にありますか。また、契約締結の時期をどのように考えていますか。**

**A.**

RBM-007 の導出については、現在、複数の候補先との協議を継続しており、一部の候補先とは具体的な契約条件について協議する段階まで進んでいます。
当社としても、RBM-007 の早期導出を重要な経営課題と位置付け、単に協議を継続するのではなく、具体的な契約成果につなげることを重視して交渉しています。
一方、契約締結には相手方との合意が必要であり、現時点で具体的な契約締結時期について言及することは差し控えますが、早期の契約実現を目指しています。
なお、具体的な交渉相手、個別の契約条件等については、守秘義務および現在進行中の交渉への影響を考慮し、回答は差し控えます。

**Q2-2. 導出が長期化している理由は何ですか。また、早期契約に向けて契約条件や契約形態を見直していますか。**

**A.**

RBM-007 の導出が長期化している理由は、第Ⅲ相臨床試験の結果が出るまで待ちたいという企業が多いからです。現在 RBM-007 の競合品として既に３剤が上市（VOXZOGO®）あるいは FDA 承認

（TransCon CNP）または第Ⅲ相終了（Infigratinib）まで進んでおり、これらの薬剤の鬩ぎ合いとなっております。当社の RBM-007 はこれらの薬効を凌駕する Best-in-Class の薬剤を狙って第Ⅲ相臨床試験をデザインし、治験を進めているところです。その結果は、2028 年半ばに明らかになる予定で、RBM-007 が競合品3剤よりも優れた薬効を確実にできれば、RBM-007 は世界標準の治療薬としてブロックバスターに成長するものと期待しています。そこまで進めて、製品価値を最大化することが株主の皆様の期待に応えることになると認識しています。
その一方で、一部の候補先とは、対象地域を限定したオプション契約について具体的な条件協議を進めています。対象地域や契約形態を柔軟に設定することで、特定の地域について早期にパートナーとの関係を具体化するとともに、その他の地域について将来の導出機会を確保することも重要と考えています。
当社としては、早期契約のみを優先して RBM-007 の価値を損なうことも、将来価値のみを重視して契約機会を逃すことも適切ではないと考えています。早期の契約実現と RBM-007 全体の事業価値の確保とのバランスを取りながら、柔軟に交渉を進めてまいります。

**Q2-3. 代表取締役によるトップ交渉や、ライセンス契約に実績を持つ外部専門家の起用など、交渉体制を強化する考えはありませんか。**
**A.**
RBM-007 の導出は当社の重要な経営課題であり、代表取締役が陣頭指揮をとって交渉を進めています。また、R&D トップを含めた当社の事業推進体制は十分に機能しています。
外部専門家については、候補先へのアクセス、交渉力の強化、契約条件の最適化等に有効であると判断した場合には、その活用も選択肢としています。

**3. 資金繰りと株式希薄化の抑制**
**Q3-1. 現在の資金でいつまで事業を継続できますか。また、第 III 相臨床試験を進めるための資金は確保されていますか。**
**A.**
当社は、今回の中間期決算時点における純資産合計は約 25 億円で新株予約権の行使を含め、今後2年間以上の事業活動に必要な資金を確保しています。
この期間中には、現在進行中の第 III 相臨床試験の中間解析結果を取得できる見込みであり、当社にとって重要な事業上のマイルストーンになると考えています。
当社としては、手元資金を適切に管理しながら第 III 相臨床試験を着実に進めるとともに、その間も RBM-007 に関する提携をはじめとする事業開発活動を積極的に推進し、今後の開発・事業化に向けた資金負担の軽減と新たな資金確保につなげていく方針です。

**Q3-2. 第 III 相臨床試験以降、承認・上市までにどの程度の資金が必要ですか。また、会社の資金負担をどのように抑える考えですか。**
**A.**
第 III 相臨床試験に必要となる資金については、第 18 回、第 19 回および第 20 回新株予約権の発行に関するこれまでの説明をご参照ください。
第 III 相臨床試験後の長期投与試験や、承認申請・上市に向けた原薬・製剤の製造等についても相応の資金が必要になると認識しています。現在、主な委託先との間で具体的な計画および費用について協議を進めていますが、今後の開発・製造計画や委託内容等によって費用が変動するため、現時点で開示可能な具体的な金額はありません。
当社としては、これらの費用をすべて自社資金で負担することを前提としていません。第 III 相臨床試験を着実に進めると同時に RBM-007 の導出・共同開発を推進し、契約による収入の確保に加え、その後の開発・製造等についてパートナーと適切に役割・費用を分担することで、当社の資金負担を軽減することを目指しています。

**Q3-3. 第 18 回・第 19 回新株予約権による資金調達をどのように評価していますか。また、第 19 回の全部コミットが消滅した理由は何ですか。**

**A.**

第 18 回新株予約権については、おおむね当初の計画に沿った資金調達を実施できたと評価しています。

一方、第 19 回新株予約権については、現在までのところ当初計画を下回る水準で進捗しています。

第 19 回新株予約権については、株価が低下し、下限行使価額である 55 円に近い水準となる中、低い株価水準で行使が継続することによる株価および既存株主の皆様への影響等を考慮し、当社の判断により行使停止指定を行いました。

本新株予約権の買取契約では、当社が行使停止指定を行った場合、その対象となる新株予約権について、割当先による全部コミットの義務が消滅することが定められています。このため、第 19 回新株予約権については、当社による行使停止指定に伴い、割当先が全部コミット期間中に残存する新株予約権をすべて行使する義務が消滅しました。

当社としては、必要な事業資金を確保することと、低い株価水準での行使による株価および既存株主の皆様への影響とのバランスを考慮した判断であったと考えています。

**Q3-4. 今後も株式希薄化を伴う資金調達を行う可能性がありますか。また、導出が成立しない場合や臨床試験が想定どおり進まない場合に備えた資金計画はありますか。**

**A.**

当社は、今後の開発・事業化に必要な資金を確保すると同時に、既存株主の皆様への追加的な希薄化を可能な限り抑えることも重要であると認識しています。

このため、新たなエクイティファイナンスを前提とするのではなく、まず、RBM-007 開発の提携による契約収入や将来の開発費負担の軽減、共同開発、創薬支援事業からの収益、資本業務提携、補助金等、株式希薄化を伴わない、または抑制できる手段を幅広く検討していく方針です。

その一方で、本開示資料の冒頭で述べたように、現在開始した RBM-007 の第Ⅲ相臨床試験が 2028 年半ばに完了して、想定する成績が得られれば、2029/2030 年に国内で RBM-007 を上市し、毎年 100 億円程度の事業収益を見込むことが可能となります。そのためには相応の資金が必要となるため、エクイティファイナンスを含む資金調達を行う可能性を排除することは適切ではないと考えています。その場合にも、資金需要、調達条件、希薄化の程度等を十分に検討し、株主の皆様への影響に配慮して判断します。

**4. 経営改革と経営資源の見直し**

**Q4-1. 現在の経営状況やこれまでの見通しと実績の乖離について、経営陣はどのように受け止め、何を変える考えですか。また、経営責任をどのように考えていますか。**

**A.**

当社としても、現在の株価水準、RBM-007 の導出交渉の長期化、今後の資金需要等を踏まえ、従来の取り組みをそのまま継続するだけでは十分ではないと認識しています。

また、これまでご説明してきた導出や提携等の見通しについて、その後の実績が株主の皆様の期待した時期・内容に至っていない事項があることについては、結果だけでなく、見通しの示し方や情報発信のあり方を含めて振り返る必要があると認識しています。

一方、研究開発型企業である当社にとって、単純に事業活動を縮小することが企業価値の向上につながるものではありません。限られた経営資源を企業価値の向上につながる活動へ重点的に配分し、具体的な成果につなげることが重要です。

このため、当面は、①RBM-007 の第 III 相臨床試験を着実に進めること、②早期導出を具体的な契約成果につなげること、③その後の開発・製造に伴う当社の資金負担を軽減すること、④創薬支援事業を具体的な収益につなげること、⑤事業の進捗を株主・投資家の皆様に分かりやすくお伝えすることを、重要な経営課題として取り組みます。

経営上の責任については、現在の課題について具体的な成果を出すことが第一であると考えています。役員報酬の減額について現時点で決定している事項はありませんが、会社業績、経営責任、報酬制度等を踏まえて適切に判断すべき事項であると考えています。

**Q4-2. 役員報酬、販売費及び一般管理費、研究開発費等について、経営資源の配分を具体的に見直す考えはありますか。**

**A.**

今後の資金需要を踏まえ、経費および経営資源については、優先順位を明確にしたうえで管理する必要があると認識しています。

具体的には、個々の費用や活動を、①第 III 相臨床試験や承認・上市準備等、事業継続と企業価値向上のために優先すべきもの、②導出・共同研究等を通じて当社負担を軽減できるもの、③削減・延期が可能なもの、という観点から精査し、限られた資金を優先度の高い活動に配分していきます。

研究開発についても、科学的・医学的意義だけでなく、必要資金、開発期間、事業化可能性等を踏まえて優先順位を判断し、当社単独で進めるものと、共同研究・ライセンス等を活用して外部パートナーと進めるものを適切に判断します。

役員報酬についても例外として扱うものではなく、会社の業績や経営状況等を踏まえて適切に判断します。

一律のコスト削減によって企業価値向上に必要な活動を停滞させるのではなく、必要な投資を維持しながら優先度の低い支出を抑制することを基本として、経営資源の配分を見直します。

**Q4-3. 社外取締役や外部専門家による検証、資本業務提携、事業統合、M&A 等も含め、現在の経営体制や事業のあり方を幅広く見直す考えはありますか。**

**A.**

重要な経営課題については、経営陣のみで判断するのではなく、社外取締役を含む取締役会において、事業・財務状況、資金配分、導出戦略等について十分な議論と監督を行うことが重要であると考えています。

また、導出や資本政策など専門性の高い事項について、外部専門家の知見を活用することが具体的な成果につながると判断した場合には、その活用も選択肢となります。

資本業務提携、事業統合、M&A 等について、現時点で具体的に決定している事項はありません。一方、企業価値および株主価値の向上につながる可能性のある選択肢を、あらかじめ排除する考えもありません。

**5. DDS 事業の収益化**

**Q5-1. 現在の DDS 技術評価案件を、どのように共同研究・ライセンス等の具体的な収益につなげていく考えですか。**

**A.**

創薬支援事業では、製薬企業等との協議において、当初から本格的なライセンス契約等に進むのではなく、まず小規模な技術評価等を通じて、対象となる医薬品候補と当社 DDS 技術との適合性を確認したいとのご要望をいただく場合が多くあります。

このため、技術評価はそれ自体を最終目的とするものではなく、当社技術を実際の医薬品候補に適用してその有用性を確認し、共同研究やライセンス等の次の事業ステージにつなげるための重要な段階と位置付けています。

一方、すべての技術評価が次の契約に移行するわけではなく、移行の可否や時期について現時点で確約することは困難です。

そのため、特定の少数案件だけに依存するのではなく、国内外の製薬企業・バイオテック企業に幅広く当社技術を紹介し、技術評価の機会を増やした上で、その中から当社 DDS 技術と相手企業のニーズが合致する案件を共同研究・ライセンスへ進めていくことを基本としています。

過去の説明によって株主の皆様が期待された成果と、その後公表した契約の規模・進捗との間に乖離を感じられていることについても受け止めています。今後は、技術評価、共同研究、ライセンス等の各契約段階とその

位置付けをできる限り明確に説明します。

**Q5-2. 富士フイルム富山化学との業務提携について、具体的な事業機会や収益につなげるために何を行っていますか。**

**A.**

本業務提携については、双方が持つ技術や知見を組み合わせ、新たな事業機会につなげていくことを目的としています。

具体的には、展示会等の機会を活用して双方の技術を継続的に紹介し、製薬企業等との新たな接点や具体的な案件の創出につなげています。

また、両社の協力により新たな技術・成果が得られた場合には、学会発表等を通じてその成果を対外的に発信し、技術の認知度・信頼性を高めることで、さらなる案件の獲得につなげていく考えです。

このように、共同での情報発信・案件探索、技術評価、技術成果の蓄積・発信を重ねながら、共同研究やライセンス等の具体的な事業機会につなげていきます。

**Q5-3. DDS 事業について、売上目標や契約獲得目標等の KPI を設定し、四半期ごとに公表する考えはありませんか。**

**A.**

DDS 事業の成果を株主の皆様に分かりやすくお伝えすることは重要と認識しています。

一方、現時点では、年間売上額や契約獲得件数等を対外的な KPI として設定する考えはありません。

DDS 事業では、技術紹介から協議、技術評価、共同研究、ライセンス等へ段階的に進む案件が多く、各段階への移行やその時期は、技術評価結果だけでなく、相手企業の研究開発方針や意思決定にも大きく左右されます。この状況で売上額や契約件数を定量的な目標として設定すると、当社だけではコントロールできない要因によって大きく変動し、かえって事業の実態を正確に示せない可能性があるためです。

当面は、幅広い企業への技術紹介と案件探索、技術評価案件の積み上げ、その中から共同研究・ライセンス等の次のステージへ進む案件を創出することを重視します。

そのうえで、個別案件について開示可能な進捗が生じた場合には適切にお知らせし、DDS 事業全体の進捗についても可能な限り分かりやすくお伝えします。

**6. 株価と情報発信**

**Q6-1. 現在の株価水準をどのように受け止めていますか。また、株価低迷の背景をどのように認識していますか。**

**A.**

現在の株価水準については、経営陣として重く受け止めています。

特に、RBM-007 の導出について具体的な契約成果をお示しできていないこと、今後の資金調達や株式希薄化への懸念、創薬支援事業を含む事業成果が株主の皆様から見えにくいことなどが、当社の将来性に対する不透明感につながっていると認識しています。

当社としては、RBM-007 の第 III 相臨床試験および導出、創薬支援事業の収益化等を具体的な成果につなげるとともに、その進捗を株主・投資家の皆様に適切にお伝えすることが重要であると考えています。

事業成果の創出と情報発信の双方を改善し、当社の事業価値を適切に評価いただけるよう取り組みます。

**Q6-2.「複数社と協議中」といった説明にとどまらず、今後はより具体的な事業の進捗を開示できませんか。**

**A.**

RBM-007 の導出をはじめ、事業や交渉の進展に伴い、株主の皆様に具体的にご説明できる内容も増えてきています。

RBM-007 については、前述のとおり、一部の候補先とは具体的な契約条件について協議する段階まで進んでおり、一部では対象地域を限定したオプション契約を前提とした条件協議も進めています。

一方、導出・提携交渉には相手方があり、契約締結前に交渉相手、対象地域、経済条件等を開示することは、守秘義務や交渉そのものに影響を及ぼす可能性があります。
当社としては、すべてを開示することが情報発信の充実であるとは考えていません。守秘義務や契約成立に向けた交渉環境を守りつつ、事業・交渉の進展によって説明可能となった事項については、可能な限り具体的にお伝えし、株主・投資家の皆様に事業の現在地を分かりやすくご理解いただけるよう努めます。

**Q6-3. 代表取締役による月次動画、個人投資家向け説明会、テレビ・新聞・専門メディア等を活用し、情報発信を強化する考えはありませんか。**
**A.**
株主・投資家の皆様に当社の事業をより深く理解いただくため、決算説明会や適時開示だけでなく、継続的な情報発信は重要であると考えています。
一方、毎月の代表取締役による動画配信や特定の媒体への出演について、その頻度や手段自体を目標として設定する考えはありません。重要なのは、株主・投資家の皆様にとって有用な情報を、その内容に適した方法とタイミングでお伝えすることであると考えています。
このため、例えば、RBM-007 の臨床開発や研究成果については学会・専門媒体等、DDS 事業については展示会・学会や事業会社との接点、投資家向けの情報については決算説明会やホームページ等、それぞれの情報の性質と対象に応じた発信機会を活用します。
また、今回のように株主の皆様から共通して関心の高いご質問をいただいた場合には、個別の株主様への回答にとどめず、Q&A 等によって広く情報を共有することも、情報発信を充実させる方法の一つと考えています。
単に情報発信の量や露出件数を増やすことではなく、当社の研究開発・事業の理解を深め、企業価値・事業価値の適切な評価につながる情報発信を重視していきます。